

IN THE UNITED STATES PATENT AND TRADEMARK OFFICE

In re Patent Application of:

Mitsuo NISHIZAWA

Application No.:

Group Art Unit: Unassigned

Filed:

Examiner: Unassigned

For: METHOD OF AND APPARATUS FOR POINT MANAGEMENT, COMPUTER
PRODUCT FOR POINT MANAGEMENT

**SUBMISSION OF CERTIFIED COPY OF PRIOR FOREIGN
APPLICATION IN ACCORDANCE
WITH THE REQUIREMENTS OF 37 C.F.R. § 1.55**

Commissioner for Patents
PO Box 1450
Alexandria, VA 22313-1450

Sir:

In accordance with the provisions of 37 C.F.R. § 1.55, the applicant(s) submit(s)
herewith a certified copy of the following foreign application:

Japanese Patent Application No(s). 2003-054411

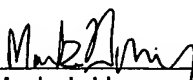
Filed: February 28, 2003

It is respectfully requested that the applicant(s) be given the benefit of the foreign filing
date(s) as evidenced by the certified papers attached hereto, in accordance with the
requirements of 35 U.S.C. § 119.

Respectfully submitted,

STAAS & HALSEY LLP

Date: Jan 16 2004

By: 
Mark J. Henry
Registration No. 36,162

1201 New York Ave, N.W., Suite 700
Washington, D.C. 20005
Telephone: (202) 434-1500
Facsimile: (202) 434-1501

日本国特許庁
JAPAN PATENT OFFICE

別紙添付の書類に記載されている事項は下記の出願書類に記載されている事項と同一であることを証明する。

This is to certify that the annexed is a true copy of the following application as filed with this Office.

出願年月日
Date of Application: 2003年 2月28日

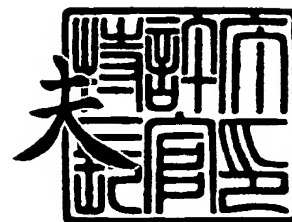
出願番号
Application Number: 特願2003-054411
[ST. 10/C]: [JP2003-054411]

出願人
Applicant(s): 富士通株式会社

2003年11月 7日

特許庁長官
Commissioner,
Japan Patent Office

今井康夫



出証番号 出証特2003-3092333

【書類名】 特許願

【整理番号】 0253759

【提出日】 平成15年 2月28日

【あて先】 特許庁長官殿

【国際特許分類】 G06F 17/60

【発明の名称】 ポイント管理方法

【請求項の数】 5

【発明者】

 【住所又は居所】 東京都港区芝浦四丁目 1 5 番 3 3 号 株式会社富士通ビ
 ー・エス・シー内

 【氏名】 西澤 光男

【特許出願人】

 【識別番号】 000005223

 【氏名又は名称】 富士通株式会社

【代理人】

 【識別番号】 100089118

 【弁理士】

 【氏名又は名称】 酒井 宏明

【手数料の表示】

 【予納台帳番号】 036711

 【納付金額】 21,000円

【提出物件の目録】

 【物件名】 明細書 1

 【物件名】 図面 1

 【物件名】 要約書 1

 【包括委任状番号】 9717671

【プルーフの要否】 要

【書類名】 明細書

【発明の名称】 ポイント管理方法

【特許請求の範囲】

【請求項 1】 取引の購買金額に対して顧客に提供されるポイントを管理し、所定の期間内に使用されなかった該ポイントを失効させるポイント管理方法であって、

失効した各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出する総失効ポイント算出工程と、

前記総失効ポイント算出工程により算出された総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元するポイント還元工程と、

を含んだことを特徴とするポイント管理方法。

【請求項 2】 前記ポイント還元工程は、あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて前記総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することを特徴とする請求項 1 に記載のポイント管理方法。

【請求項 3】 前記ポイント還元工程は、あらかじめ記憶した取引日から次の取引日までの経過日数に応じて各顧客に得点を付与し、全顧客の総得点に対する各顧客に付与された前記得点の割合を前記総失効ポイントに乗ずることにより各顧客に分配するポイントを算出し、算出された該ポイントを各顧客に還元することを特徴とする請求項 2 に記載のポイント管理方法。

【請求項 4】 あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて所定の期間内に使用されなかった前記ポイントを失効させるポイント失効工程をさらに含み、前記総失効ポイント算出工程は、前記ポイント失効工程により失効された各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出することを特徴とする請求項 2 または 3 に記載のポイント管理方法。

【請求項 5】 前記総失効ポイント算出工程により算出された総失効ポイントの蓄積状況に係る情報を少なくとも出力するポイント情報出力工程をさらに含んだことを特徴とする請求項 1 ～ 4 のいずれか 1 つに記載のポイント管理方法。

【発明の詳細な説明】**【0001】****【発明の属する技術分野】**

この発明は、取引の購買金額に対して顧客に提供されるポイントを管理し、所定の期間内に使用されなかったポイントを失効させるポイント管理方法に関し、特に、ポイントが失効した場合でも、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進を効果的におこなうことができるポイント管理方法に関する。

【0002】**【従来の技術】**

従来、顧客が商品を購入した際に、商品の割引や商品との引き換えに利用できるポイントを商品の購入金額に応じて顧客に付与するポイントシステムが広く知られている。商品を販売する販売店は、このポイントシステムを利用することにより、顧客の購買意欲を刺激して販売促進をおこなうことができる。

【0003】

一般に、このシステムでは、ポイントに有効期限が設定されている。使用されないまま有効期限が過ぎたポイントは失効となり、もはや顧客により使用されることは無いので、どの程度のポイントが失効したかを把握することは、このポイントシステムがいかに有効に機能しているかを知る上で大切な情報となる。

【0004】

そのため、特許文献1の従来技術では、顧客に付与されたポイントを失効したものも含めて販売店ごとに集計し、ポイントの利用状況を正確に把握することができるポイント管理システムが開示されている。

【0005】**【特許文献1】**

特開2000-268094号公報

【0006】**【発明が解決しようとする課題】**

しかしながら、この特許文献1の従来技術では、ポイントの利用状況を単に把握するのみであり、失効したポイントに関する情報を利用して、いかに販売を促

進するかという問題まで解決するものではなかった。

【0007】

特に、ポイントが失効した場合には、顧客は失効したポイントを利用することができなくなるので、たとえ販売店が失効したポイントの数量を正確に把握できたとしても、その顧客に再度商品を購入するように動機付けするのは難しい。

【0008】

また、ポイントはそもそも販売促進費として準備されたものであるが、ポイントが失効してしまうと販売促進費として準備された予算が使われず、販売促進に十分な効果を上げられないという問題があった。

【0009】

この発明は、上述した問題（課題）を解消するためになされたものであり、ポイントが失効した場合でも、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進を効果的におこなうことができるポイント管理方法を提供することを目的とする。

【0010】

【課題を解決するための手段】

上記目的を達成するため、本発明は、取引の購買金額に対して顧客に提供されるポイントを管理し、所定の期間内に使用されなかった該ポイントを失効させるポイント管理方法であって、失効した各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出する総失効ポイント算出工程と、前記総失効ポイント算出工程により算出された総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元するポイント還元工程と、を含んだことを特徴とする。

【0011】

この発明によれば、失効した各顧客のポイントの積算値を総失効ポイントとして算出し、算出された総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することとしたので、ポイントが失効した場合でも、各顧客に失効したポイントを還元することにより、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進を効果的におこなうことができる。

【0012】

また、本発明は、上記の発明において、前記ポイント還元工程は、あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて前記総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することを特徴とする。

【0013】

この発明によれば、あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することとしたので、取引実績の多い顧客により多くポイントを配分することができ、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進をさらに効果的にこなうことができる。

【0014】

また、本発明は、上記の発明において、前記ポイント還元工程は、あらかじめ記憶した取引日から次の取引日までの経過日数に応じて各顧客に得点を付与し、全顧客の総得点に対する各顧客に付与された前記得点の割合を前記総失効ポイントに乗ずることにより各顧客に分配するポイントを算出し、算出された該ポイントを各顧客に還元することを特徴とする。

【0015】

この発明によれば、あらかじめ記憶した取引日から次の取引日までの経過日数に応じて各顧客に得点を付与し、全顧客の総得点に対する各顧客に付与された得点の割合を総失効ポイントに乗ずることにより各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することとしたので、取引実績の多い顧客により多くポイントを配分することを効率的にこなうことができ、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進をさらに効果的にこなうことができる。

【0016】

また、本発明は、上記の発明において、あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて所定の期間内に使用されなかった前記ポイントを失効させるポイント失効工程をさらに含み、前記総失効ポイント算出工程は、前記ポイント失効工程により失効された各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出することを特徴とする。

【0017】

この発明によれば、あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて所定の期間内に使用されなかったポイントを失効させるポイント失効工程をさらに含み、失効された各顧客のポイントの積算値を総失効ポイントとして算出することとしたので、取引実績の多い顧客からはより少なく失効させることにより、顧客の販売店への定着化を促し、商品の販売促進をさらに効果的にこなうことができる。

【0018】

また、本発明は、上記の発明において、前記ポイント失効工程は、所定の期間内に前記顧客との取引がなかった場合に所定の期間内に使用されなかった前記ポイントを失効させることを特徴とする。

【0019】

この発明によれば、所定の期間内に顧客との取引がなかった場合に所定の期間内に使用されなかったポイントを失効させることとしたので、取引実績の少ない顧客からポイントを失効させることにより、取引実績の少ない顧客に対して購買を積極的におこなうように促し、商品の販売促進をさらに効果的にこなうことができる。

【0020】

また、本発明は、上記の発明において、前記総失効ポイント算出工程により算出された総失効ポイントの蓄積状況に係る情報を少なくとも出力するポイント情報出力工程をさらに含んだことを特徴とする。

【0021】

この発明によれば、総失効ポイントの蓄積状況に係る情報を少なくとも出力することとしたので、顧客は総失効ポイントの蓄積状況を確認することができ、顧客はより多くのポイントの分配を受けるために購買を積極的におこなうようになるので、商品の販売促進をさらに効果的にこなうことができる。

【0022】

また、本発明は、上記の発明において、前記ポイント情報出力工程は、前記総失効ポイントの蓄積状況に係る情報に基づいて顧客に還元されるポイントの予測をおこない、予測されたポイントに係る情報をさらに出力することを特徴とする。

【 0 0 2 3 】

この発明によれば、総失効ポイントの蓄積状況に係る情報に基づいて顧客に還元されるポイントの予測をおこない、予測されたポイントに係る情報をさらに出力することとしたので、顧客は還元されるポイントの予測結果を確認することができ、予測された還元されるポイントが少ない場合には、より多くのポイントの分配を受けるために購買を積極的におこなうようになるので、商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができる。

【 0 0 2 4 】

また、本発明は、上記の発明において、前記ポイント情報出力工程は、前記総失効ポイントの所定の期間毎の推移に係る情報をさらに出力することを特徴とする。

【 0 0 2 5 】

この発明によれば、総失効ポイントの所定の期間毎の推移に係る情報をさらに出力することとしたので、顧客は還元されるポイントの算出に用いられる総失効ポイントを予測することができ、予測された総失効ポイントが多い場合にはより多くの分配を受けようとして購買を積極的におこなうようになるので、商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができる。

【 0 0 2 6 】**【発明の実施の形態】**

以下に添付図面を参照して、この発明に係る好適な実施の形態を詳細に説明する。

【 0 0 2 7 】**(実施の形態 1)**

まず、本実施の形態 1 に係るポイント管理装置の構成について説明する。図 1 は、本実施の形態 1 に係るポイント管理装置の構成を示す機能ブロック図である。同図に示すように、このポイント管理装置 1 3 は、商品を販売する各販売店の販売店端末装置 1 0 a ~ 1 0 b と、ポイントサービスの提供を受ける顧客の顧客端末装置 1 1 a ~ 1 1 b とにネットワーク 1 2 を介して接続された構成となる。

【 0 0 2 8 】

販売店端末装置 10a～10b は、顧客に商品を販売する際に、顧客が有するポイントカードを読み取って、顧客のユーザIDなどの情報を取得し、ポイント管理装置 13 に、それらの情報を販売金額とともに送信するなどの処理をおこなう端末装置である。

【0029】

顧客端末装置 11a～11b は、インターネットなどのネットワーク 12 を介してポイント管理装置 13 にアクセスすることのできる端末装置である。顧客は顧客端末装置 11a～11b を操作して、ポイント管理装置 13 に対し自己の持つポイントの問合せなどをおこなうことができる。

【0030】

ポイント管理装置 13 は、顧客の有するポイントを管理するとともに、所定の期間内に使用されないで失効したポイントを蓄積した総失効ポイントを算出し、総失効ポイントを分配して各顧客に還元する処理をおこなう管理装置である。また、顧客端末装置 11a～11b からのポイントに係る問合せを受け付け、関連する情報を返送する。

【0031】

図 1 に示すように、このポイント管理装置 13 は、インターフェース部 130、入力部 131、表示部 132、記憶部 133 および制御部 134 とを有する。インターフェース部 130 は、ネットワーク 12 を介して販売店端末装置 10a～10b および顧客端末装置 11a～11b とデータの授受をおこなうネットワークインターフェースである。

【0032】

入力部 131 は、キーボードやマウスなどの入力デバイスであり、表示部 132 は、ディスプレイや液晶パネルなどの表示デバイスである。記憶部 133 は、ハードディスクなどの記憶デバイスであり、この記憶部 133 には、設定管理テーブル 133a、総失効ポイントデータ 133b および顧客ポイント管理テーブル 133c が記憶されている。

【0033】

設定管理テーブル 133a は、ポイントの失効およびポイントの還元に係るさ

まざまな条件を設定する管理テーブルである。ここで、この設定管理テーブル 1 3 3 a の構造について詳細に説明する。

【 0 0 3 4 】

図 2 は、図 1 に示した設定管理テーブル 1 3 3 a 内のポイント失効設定テーブルの一例を示す図である。同図に示すように、このポイント失効設定テーブルは、商品購入をおこなった最新の取引日から所定の期間が経過した場合に、顧客の有するポイントを失効させる割合を設定したものである。

【 0 0 3 5 】

このポイント失効設定テーブルは、失効期間、失効割合および有効フラグの項目を有する。失効期間は、最新の取引日からポイントが失効となるまでの期間であり、失効割合はその期間が経過した場合に、顧客の有するポイントを失効させる割合を設定したものである。

【 0 0 3 6 】

また、有効フラグは、いくつかの設定のうち、現在有効になっている設定を示すものであり、「1」であれば、その設定が有効であることを示し、「0」であれば、その設定が現在無効であることを示す。図 2 の例では、最新の取引日から 3 週間が経過した場合に、顧客の有するポイントの 2 0 % を失効させるという設定が有効になっていることを示している。

【 0 0 3 7 】

図 3 は、図 1 に示した設定管理テーブル 1 3 3 a 内の還元得点設定テーブルの一例を示す図である。ここで、還元得点とは、各顧客の失効したポイントを蓄積したものである総失効ポイントを分配して各顧客に還元する際に、分配比率を決定するために用いられる得点である。顧客の分配比率は、還元得点が多いほど大きくなり、還元されるポイントが多くなる。

【 0 0 3 8 】

図 3 に示すように、この還元得点設定テーブルは、商品購入をおこなった最新の取引日から所定の期間内に顧客が商品購入をおこなった場合に、顧客に付与する還元得点の購入代金に対する割合を設定したものである。

【 0 0 3 9 】

この還元得点設定テーブルは、還元期間、還元得点割合および有効フラグの項目を有する。還元期間は、最新の取引日から再度取引がおこなわれた日までの期間であり、還元得点割合は、その期間中に取引がおこなわれた場合に、商品購入代金に乗じて還元得点を算出するための割合を設定したものである。

【0040】

また、有効フラグは、いくつかの設定のうち、現在有効になっている設定を示すものである。図3の例における現在有効な設定では、最新の取引日から一週間未満に取引がおこなわれた場合に、商品購入代金の30%を還元得点として顧客に付与する。また、最新の取引日から1週間以上2週間未満に取引がおこなわれた場合には、商品購入代金の10%を還元得点として顧客に付与する。そして、最新の取引日から2週間以上経過している場合には、取引がおこなわれたとしても還元得点の付与はおこなわない(0%)よう設定されている。

【0041】

図4は、図1に示した設定管理テーブル133a内のポイント付与設定テーブルの一例を示す図である。同図に示すように、このポイント付与設定テーブルは、商品購入をおこなった最新の取引日から所定の期間内に顧客が商品購入をおこなった場合に、顧客に付与するポイントの購入代金に対する割合を設定したものである。

【0042】

このポイント付与設定テーブルは、ポイント付与期間、ポイント付与割合および有効フラグの項目を有する。ポイント付与期間は、最新の取引日から再度取引がおこなわれた日までの期間であり、ポイント付与割合は、その期間中に取引がおこなわれた場合に、商品購入代金に乗じてポイントを算出するための割合を設定したものである。

【0043】

また、有効フラグは、いくつかの設定のうち、現在有効になっている設定を示すものである。図4の例では、最新の取引日から無期限で購入代金の10%をポイントとして付与する設定が有効になっている。また、同図に示すように、ポイント付与期間に応じてポイント付与割合を変化させる設定もおこなうことができ

る。付与されたポイントは、例えば、1ポイントが1円として商品の購入時に使用することができる。

【0044】

図5は、図1に示した設定管理テーブル133a内の還元日設定テーブルの一例を示す図である。同図に示すように、還元日設定テーブルは、還元処理をおこなう期日を設定する。図5の例では、各月の1日に還元処理をおこない、月毎に各顧客にポイントの還元をおこなうよう設定されている。

【0045】

図1の説明に戻ると、総失効ポイントデータ133bは、各顧客の有するポイントのうち、還元日により区切られた期間内で失効したポイントを積算し、総失効ポイントとして記憶したデータである。また、総失効ポイントデータ133bには、過去の期間毎の総失効ポイントや連続する2つの期間の間の総失効ポイントの比（還元日により区切られた期間が月単位である場合には前月比となる。）などのデータを併せて記憶することもできる。

【0046】

顧客ポイント管理テーブル133cは、各顧客の有するポイントや還元得点および最新の取引日などの取引実績を管理する管理テーブルである。ここで、この顧客ポイント管理テーブル133cの構造について詳細に説明をおこなう。

【0047】

図6は、図1に示した顧客ポイント管理テーブル133cの一例を示す図である。ここでは、顧客ポイント管理テーブル133c内の一人の顧客のデータ構造を示してある。図6（a）に示すように、顧客ポイント管理テーブル133cは、ユーザID、最新取引日、ポイントおよび還元得点の各項目を有する。

【0048】

ユーザIDは、ユーザー一人一人に付与される識別記号であり、最新取引日は、過去に取引をおこなったもののうち最新の取引日の日付である。ポイントおよび還元得点は、それぞれ、このユーザIDに対応する顧客が有するポイントおよび還元得点である。

【0049】

続いて、この顧客ポイント管理テーブル 133c が、ポイントの付与処理、ポイントの失効処理およびポイントの還元処理によりどのように更新されるかを説明する。まず、図 6 (b) の (i) に示すように、ユーザ ID が A1024 である顧客の最新取引日が 2002 年 12 月 3 日であり、この顧客が 200 のポイントおよび 600 の還元得点を有しているものとする。

【0050】

そして、(ii) に示すように、この顧客に 3,000 円分の商品の販売を 2002 年 12 月 7 日におこなった場合、図 4 に示したポイント付与設定テーブルの設定により、顧客に対して 10% のポイント付与がおこなわれ、ポイントが 200 から 500 へと 300 ポイント増加する ($3,000 \text{ 円} \times 0.1 = 300 \text{ ポイント}$)。

【0051】

また、最新取引日 2002 年 12 月 3 日からの経過期間が一週間未満であるので、図 3 に示した還元得点設定テーブルの設定により、30% の還元得点の付与がおこなわれ、還元得点が 600 から 1500 へと 900 得点増加する ($3,000 \text{ 円} \times 0.3 = 900 \text{ 得点}$)。また、最新取引日が、2002 年 12 月 7 日の日付に書き換えられる。

【0052】

その後、この顧客が取引をおこなわず、2002 年 12 月 28 日になると、最新取引日である 2002 年 12 月 7 日から 3 週間が経過したことになり、図 2 に示したポイント失効設定テーブルの設定により、20% のポイントを失効させる失効処理がおこなわれる。

【0053】

そして、(iii) に示すように、20% のポイントの失効により 100 ポイントが失効され ($500 \text{ ポイント} \times 0.2 = 100 \text{ ポイント}$)、ポイントは 500 から 400 に減少し、失効した 100 ポイントは、総失効ポイントデータ 133b に記憶された総失効ポイントに加算される。また、最新取引日が、2002 年 12 月 28 日の失効処理をおこなった日付に書き換えられる。

【0054】

続いて、顧客が取引をおこなわず、2003年1月1日になると、図5の還元日設定テーブルの設定により、ポイントの還元処理がおこなわれる。この還元処理では、全顧客の還元得点を積算した総還元得点を算出し、それに対する各顧客の還元得点の割合に応じてポイントが各顧客に還元される。

【0055】

具体的には、2002年12月における全顧客の総還元得点が20,538であり、同月における総失効ポイントが15,010であったとすると、(iii)に示したように、顧客の還元得点は1,500であるので、この顧客に還元されるポイントは、

$$15,010 \times 1,500 / 20,538 = 1,096$$

と算出される（小数点以下切り捨て）。

【0056】

(iv) には、ポイントの還元処理終了後の顧客ポイント管理テーブル133cの状態が示されている。ポイントの還元処理が終了すると、最新取引日には還元処理がおこなわれた日付が設定される。また、ポイントは、還元された1,096ポイントがもともとあった400ポイントに加算されて、1,496ポイントとなる。さらに、ポイントの還元処理が終了すると、2002年12月分の還元得点は初期化され、0に設定される。

【0057】

その後、2003年1月10日に再びこの顧客に5,000円の商品を販売したものとする。その際、顧客が1,496ポイントをすべて使用したとすると、1ポイントを1円として、顧客は3,504円でこの商品を購入することができる。

【0058】

この場合、(v) に示すように、図4に示したポイント付与設定テーブルの設定により販売金額の10%のポイント、すなわち500ポイントを顧客に新たに付与する（5,000円×0.1=500ポイント）。また、最新取引日からの経過期間が1週間以上2週間未満であるので、図3に示した還元得点設定テーブルの設定により、販売金額の10%の還元得点、すなわち500の還元得点を顧

客に付与する（5，000円×0.1＝500得点）。

【0059】

図1の説明に戻ると、制御部134は、ポイント管理装置13を全体制御する制御部であり、ポイント管理部134a、総失効ポイント算出部134b、ポイント還元部134cおよびポイント情報出力部134dとを有する。

【0060】

ポイント管理部134aは、顧客へのポイントの付与およびポイントの失効処理をおこなう管理部である。具体的には、商品の販売時に販売店の販売店端末装置10a～10bから顧客のポイントの更新要求をユーザIDや販売金額とともに受け付け、顧客ポイント管理テーブル133c内の該当する顧客のポイントおよび最新取引日を更新する。

【0061】

また、ポイント管理部134aは、ポイント失効処理部134a1を有し、ポイント失効処理部134a1はポイントの失効処理をおこなう。具体的には、図2に示したポイント失効設定テーブルを参照して、最新取引日からの経過期間に応じて各顧客が有するポイントを所定の割合で失効させる。

【0062】

総失効ポイント算出部134bは、ポイント失効処理部134a1により失効された各顧客のポイントの積算値を総失効ポイントとして算出し、総失効ポイントデータ133bに記憶する算出部である。総失効ポイント算出部134bは、総失効ポイントを各月ごとに記憶し、総失効ポイントの前月比などを計算し、それらの情報を併せて記憶することもできる。

【0063】

ポイント還元部134cは、総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、各顧客にそのポイントを還元する還元部である。具体的には、まず、商品の販売時に販売店の販売店端末装置10a～10bから顧客の還元得点の更新要求をユーザIDや販売金額とともに受け付け、図3に示した還元得点設定テーブルを参照して還元得点を算出し、顧客ポイント管理テーブル133c内の該当する顧客の還元得点を更新する。

【 0 0 6 4 】

そして、図 5 に示した還元日設定テーブルの設定日には、全顧客の還元得点を集計して総還元得点を算出し、総還元得点に対する各顧客の還元得点の割合に総失効ポイントを乗じることで、各顧客に分配するポイントを算出する。そして、顧客ポイント管理テーブル 1 3 3 c 内の各顧客のポイントに算出したポイントを加算して、各顧客のポイントを更新し、各顧客にポイントを還元する。

【 0 0 6 5 】

ポイント情報出力部 1 3 4 d は、顧客端末装置 1 1 a ～ 1 1 b からのポイント状況の問合せを受け付け、それに係る情報を送信する出力部である。具体的には、問合せ時点での総失効ポイントの情報を送信したり、次の還元日において顧客に還元されるポイントの予測をおこない、その予測結果を送信する。また、総失効ポイントデータ 1 3 3 b に記憶された各月ごとの総失効ポイントの推移あるいは前月比などの情報を出力する。

【 0 0 6 6 】

次に、本実施の形態 1 におけるポイント管理処理の処理手順について説明する。図 7 は、本実施の形態 1 におけるポイント管理処理の処理手順を示すフローチャートである。この処理は、例えば一日の終わりなどに毎日おこなわれる。

【 0 0 6 7 】

同図に示すように、まず、顧客ポイント管理テーブル 1 3 3 c を読み出し（ステップ S 7 0 1）、各顧客の有するポイントの中で失効したものがあるかどうかを調べる（ステップ S 7 0 2）。

【 0 0 6 8 】

失効したポイントがあった場合には（ステップ S 7 0 2, Y e s）、失効したポイントを有する顧客の顧客ポイント管理テーブル 1 3 3 c のポイントを失効した分だけ減らして更新する処理をおこなう（ステップ S 7 0 3）。そして、失効したポイントの積算値を算出し、それを総失効ポイントデータ 1 3 3 b に記憶されている総失効ポイントに加算して、総失効ポイントを更新する（ステップ S 7 0 4）。失効したポイントがない場合には（ステップ S 7 0 2, N o）、そのままステップ S 7 0 5 に移行する。

【 0 0 6 9 】

続いて、このポイント管理処理をおこなう当日が、ポイントの還元日に当たるかどうかを調べ（ステップ S 7 0 5）、還元日に当たる場合には（ステップ S 7 0 5, Y e s）、総失効ポイントデータから各顧客に分配するポイントを算出し、顧客ポイント管理テーブル 1 3 3 c 内の各顧客のポイントを更新してポイントの還元をおこなう（ステップ S 7 0 6）。当日が還元日に当たらない場合には（ステップ S 7 0 5, N o）、そのままポイント管理処理を終了する。

【 0 0 7 0 】

次に、図 1 に示したポイント管理部 1 3 4 a およびポイント還元部 1 3 4 c による商品販売時のポイント更新処理の処理手順について説明する。図 8 は、図 1 に示したポイント管理部 1 3 4 a およびポイント還元部 1 3 4 c による商品販売時のポイント更新処理の処理手順を示すフローチャートである。

【 0 0 7 1 】

同図に示すように、ポイント管理部 1 3 4 a は、販売店の販売店端末装置 1 0 a ~ 1 0 b から、商品を販売した顧客のポイントの更新要求をその顧客のユーザ I D および販売金額とともに受け付ける（ステップ S 8 0 1）。そして、顧客ポイント管理テーブル 1 3 3 c からユーザ I D に対応する顧客のポイント、最新取引日および還元得点の情報を読み出し、ポイント付与設定テーブルを参照することにより、この顧客に付与するポイントを算出する（ステップ S 8 0 2）。

【 0 0 7 2 】

続いて、読み出したポイントと算出されたポイントとの合計値を計算し、販売店の販売店端末装置 1 0 a ~ 1 0 b にその合計値を送信して、顧客に通知する（ステップ S 8 0 3）。その後、顧客が本取引でポイントを利用するかどうかを調べ（ステップ S 8 0 4）、利用する場合には（ステップ S 8 0 4, Y e s）、利用する分のポイントを算出されたポイントの合計値から差し引く（ステップ S 8 0 5）。ポイントを利用しない場合には（ステップ S 8 0 4, N o）、そのままステップ S 8 0 6 に移行する。そして、得られたポイントを用いてポイント付与設定テーブル内の該当する顧客のポイントを更新する（ステップ S 8 0 6）。

【 0 0 7 3 】

その後、ポイント還元部 134 c は、還元得点設定テーブルを参照し、本取引により顧客に付与する還元得点の算出をおこない（ステップ S 807）、顧客ポイント管理テーブル 133 c 内の該当する顧客の還元得点に加算して還元値の合計値を算出し、還元得点のデータを更新する（ステップ S 808）。

【0074】

そして、ポイント管理部 134 a は、顧客ポイント管理テーブル 133 c 内の該当する顧客の最新取引日のデータを本日の日付に更新し（ステップ S 809）、更新されたポイントや還元得点の情報を販売店の販売店端末装置 10 a ~ 10 b に送信し、顧客に通知する（ステップ S 810）。

【0075】

ここでは、ステップ S 804 において、顧客が本取引で付与されるポイントも使用できることとしたが、例えば、次回取引から使用できるようにするなどしてもよい。また、本取引で付与されるポイントのうち、本取引で使用できる割合を定め、使用できるポイントを制限するようにしてもよい。

【0076】

次に、図 1 に示したポイント失効処理部 134 a 1 および総失効ポイント算出部 134 b による総失効ポイントの算出処理について説明する。図 9 は、図 1 に示したポイント失効処理部 134 a 1 および総失効ポイント算出部 134 b による総失効ポイントの算出処理の処理手順を示すフローチャートである。このフローチャートは、図 7 に示したステップ S 701 からステップ S 704 までの処理をさらに詳しく説明したものである。

【0077】

同図に示すように、ポイント失効処理部 134 a 1 は、顧客ポイント管理テーブル 133 c を読み出し（ステップ S 901）、顧客ポイント管理テーブル 133 c に記憶された最新取引日から経過した日数を算出する（ステップ S 902）。そして、ポイント失効設定テーブルに設定された失効期間を参照し、経過した日数が失効期間より大きいかどうかを比較して、ポイントの失効があるかどうかを調べる（ステップ S 903）。

【0078】

ポイントの失効がない場合には（ステップS903, No）、そのままステップS909に移行する。ポイントの失効がある場合には（ステップS903, Yes）、ポイント失効設定テーブルに設定された失効割合を用いて失効したポイントを算出する（ステップS904）。

【0079】

続いて、総失効ポイント算出部134bは、総失効ポイントデータ133bに記憶された総失効ポイントに失効したポイントを加算して、総失効ポイントデータ113bを更新する（ステップS905）。そして、顧客ポイント管理テーブル133c内に記憶されたポイントから失効したポイントを減算し、顧客ポイント管理テーブル133cを更新する（ステップS906）。

【0080】

その後、顧客ポイント管理テーブル133c内に記憶された最新取引日を本処理をおこなう当日の日付に更新する（ステップS907）。そして、ポイントが失効したことを知らせる通知を顧客の顧客端末装置11a～11bに送信する（ステップS908）。

【0081】

そして、この顧客データが顧客ポイント管理テーブル133c内の最後の顧客データかどうかを調べ（ステップS909）、最後のデータである場合には（ステップS909, Yes）、この処理を終了する。最後のデータでない場合には（ステップS909, No）、次の顧客のデータを読み出し（ステップS910）、ステップS902からステップS909までの処理を繰り返す。

【0082】

次に、図1に示したポイント還元部134cによるポイント還元処理の処理手順について説明する。図10は、図1に示したポイント還元部134cによるポイント還元処理の処理手順を示すフローチャートである。このフローチャートは、図7に示したステップS706の処理をさらに詳しく説明したものである。このポイント還元処理は、設定管理テーブル133a内の還元日設定テーブルに設定された日におこなわれる。

【0083】

同図に示すように、まず、顧客ポイント管理テーブル 133c 内の各顧客の還元得点のデータから全顧客の還元得点の合計値を算出する（ステップ S1001）。続いて、総失効ポイントデータ 133b を読み出し（ステップ S1002）、その後、顧客の還元得点のデータを読み出す（ステップ S1003）。

【0084】

そして、全顧客の還元得点の合計値に対する顧客の還元得点の割合を総失効ポイントに乗ずることにより、その顧客に対して還元されるポイントを計算する（ステップ S1004）。続いて、計算されたポイントを顧客ポイント管理テーブル 133c 内の該当する顧客のポイントに加算して、ポイントを更新し、その顧客にポイントを還元する（ステップ S1005）。

【0085】

ポイントの還元が済んだ後は、その顧客の還元得点の初期化をおこない、還元得点を 0 に設定する（ステップ S1006）。その後、還元されたポイント数を顧客の顧客端末装置 11a～11b に送信して、顧客に通知する（ステップ S1007）。

【0086】

続いて、この顧客データが顧客ポイント管理テーブル 133c 内の最後の顧客データかどうかを調べ（ステップ S1008）、最後のデータである場合には（ステップ S1008, Yes）、この処理を終了する。最後のデータでない場合には（ステップ S1008, No）、次の顧客のデータを読み出し（ステップ S1009）、ステップ S1004 からステップ S1008 までの処理を繰り返す。

【0087】

次に、図 1 に示したポイント情報出力部 134d によるポイント情報の出力処理の処理手順について説明する。図 11 は、図 1 に示したポイント情報出力部 134d によるポイント情報の出力処理の処理手順を示すフローチャートである。また、図 12 は、図 1 に示した総失効ポイントデータ 133b のデータ構造の一例を示す図である。同図に示すように、総失効ポイントデータ 133b に、過去の期間毎の総失効ポイントおよび連続する 2 つの期間の間の総失効ポイントの比

のデータを併せて記憶した場合について説明する。ここでは、期間が1ヵ月に設定されているので、2つの期間の間の比は前月比となる。

【0088】

図11に示すように、まず、顧客の顧客端末装置11a～11bからポイント情報の問合せを受け付ける（ステップS1101）。そして、問合せを受け付けた時点での顧客の還元得点を読み出し（ステップS1102）、問合せを受け付けた時点での全顧客の総還元得点を算出し（ステップS1103）、さらに問合せを受け付けた時点での総失効ポイントを読み出す処理をおこなう（ステップS1104）。

【0089】

図12の例では、問合せを受け付けた時点での総失効ポイントは16,370であり、2003年1月の期間における最終的な総失効ポイントは2003年1月31日になって確定する。

【0090】

続いて、問合せを受け付けた時点での全顧客の総還元得点に対する問合せを受け付けた時点での顧客の還元得点の割合を算出し、その割合を問合せを受け付けた時点での総失効ポイントに乗ずることで、その顧客に対して還元されると予測されるポイントを算出する（ステップS1105）。

【0091】

この予測の方法は、ここに示したものに限られず、任意の方法を用いることができる。例えば、前回のポイント還元処理をおこなった期間の総失効ポイントを読み出して、それに上記の割合を乗じることにより今回還元されると予測されるポイントを算出してもよい。図12に示す例では、前回ポイント還元処理をおこなった期間の総失効ポイントは、15,010である。

【0092】

その後、問合せ時点での総失効ポイントの前月比のデータを読み出す処理をおこなう（ステップS1106）。この前月比のデータは、前月の総失効ポイントに対する問合せを受け付けた時点での総失効ポイントの比であり、図12の例では、1.09である。

【0093】

そして最後に、問合せ時点での総失効ポイント、還元されると予測されたポイントおよび問合せ時点でのポイントの前月比の情報を、問合せを受け付けた顧客の顧客端末装置 11a～11b に送信して、顧客に通知する（ステップ S1107）。その際、販売店の販売促進のための広告なども併せて送信する。

【0094】

上述してきたように、本実施の形態 1 では、各顧客の失効したポイントを還元日により区切られる期間毎に積算して総失効ポイントとして記憶し、その総失効ポイントを取引の頻度などの取引実績に応じて各顧客に分配し、各顧客に分配されたポイントを還元するよう構成したので、従来は無駄に失効させていたポイントを顧客に還元して顧客の購買意欲を刺激することにより、商品の販売促進をより効果的におこなうことができる。

【0095】

（実施の形態 2）

ところで、上記実施の形態 1 で説明したポイント管理装置およびポイント管理方法は、あらかじめ用意されたプログラムをパーソナル・コンピュータやワークステーションなどのコンピュータシステムで実行することによって実現することができる。そこで、本実施の形態 2 では、上記実施の形態 1 で説明したポイント管理装置およびポイント管理方法と同様の機能を有するポイント管理プログラムを実行するコンピュータシステムについて説明する。

【0096】

図 13 は、本実施の形態 2 に係るコンピュータシステムの構成を示すシステム構成図であり、図 14 は、このコンピュータシステムにおける本体部の構成を示すブロック図である。図 13 に示すように、本実施の形態 2 に係るコンピュータシステム 100 は、本体部 101 と、本体部 101 からの指示によって表示画面 102a に画像などの情報を表示するためのディスプレイ 102 と、このコンピュータシステム 100 に種々の情報を入力するためのキーボード 103 と、ディスプレイ 102 の表示画面 102a 上の任意の位置を指定するためのマウス 104 とを備える。

【0097】

また、このコンピュータシステム100における本体部101は、図14に示すように、CPU121と、RAM122と、ROM123と、ハードディスクドライブ(HDD)124と、CD-ROM109を受け入れるCD-ROMドライブ125と、フレキシブルディスク(FD)108を受け入れるFDドライブ126と、ディスプレイ102、キーボード103並びにマウス104を接続するI/Oインターフェース127と、ローカルエリアネットワークまたはワイドエリアネットワーク(LAN/WAN)106に接続するLANインターフェース128とを備える。HDD124には、図1で示した設定管理テーブル133a、総失効ポイントデータ133bおよび顧客ポイント管理テーブル133cが記憶されている。

【0098】

さらに、このコンピュータシステム100には、インターネットなどの公衆回線107に接続するためのモデム105が接続されるとともに、LANインターフェース128およびLAN/WAN106を介して、他のコンピュータシステム(PC)111、サーバ112並びにプリンタ113などが接続される。

【0099】

そして、このコンピュータシステム100は、所定の記録媒体に記録されたポイント管理プログラムを読み出して実行することでポイント管理装置およびポイント管理方法を実現する。ここで、所定の記録媒体とは、フレキシブルディスク(FD)108、CD-ROM109、MOディスク、DVDディスク、光磁気ディスク、ICカードなどの「可搬用の物理媒体」の他に、コンピュータシステム100の内外に備えられるハードディスクドライブ(HDD)124や、RAM122、ROM123などの「固定用の物理媒体」、さらに、モデム105を介して接続される公衆回線107や、他のコンピュータシステム111並びにサーバ112が接続されるLAN/WAN106などのように、プログラムの送信に際して短期にプログラムを保持する「通信媒体」など、コンピュータシステム100によって読み取り可能なポイント管理プログラムを記録する、あらゆる記録媒体を含むものである。

【0100】

すなわち、ポイント管理プログラムは、上記した「可搬用の物理媒体」、「固定用の物理媒体」、「通信媒体」などの記録媒体に、コンピュータ読み取り可能に記録されるものであり、コンピュータシステム100は、このような記録媒体からポイント管理プログラムを読み出して実行することでポイント管理装置およびポイント管理方法を実現する。なお、ポイント管理プログラムは、コンピュータシステム100によって実行されることに限定されるものではなく、他のコンピュータシステム111またはサーバ112がポイント管理プログラムを実行する場合や、これらが協働してポイント管理プログラムを実行するような場合にも、本発明を同様に適用することができる。

【0101】

(他の実施の形態)

さて、これまで本発明の実施の形態について説明したが、本発明は上述した実施の形態以外にも、上記特許請求の範囲に記載した技術的思想の範囲内において種々の異なる実施の形態にて実施されてもよいものである。

【0102】

例えば、本発明の実施の形態では、顧客ポイント管理テーブル133cに最新の取引日と顧客が有するポイントを記憶することとしたが、本発明はこれに限定されるものではなく、取引別に区別して各取引により得られたポイントを記憶するようにしてもよい。

【0103】

図15は、図6に示した顧客ポイント管理テーブル133cにおいてポイントを取引別に管理する場合の一例を示す図である。同図(a)に示すように、この場合の顧客ポイント管理テーブル133cは、ユーザID、各取引日、各取引により付与されたポイントおよび還元得点の各項目を有する。同図(b)には、実際にデータが記憶された顧客ポイント管理テーブル133cの一例を示している。

【0104】

各取引により付与されたポイント（ポイント1、ポイント2、ポイント3、・

・ ・) は、図 2 に示したポイント失効設定テーブルの設定に基づいて、取引毎に失効されるポイントの算出がおこなわれる点のみが実施の形態 1 とは異なる。すなわち、図 15 (b) において、2002 年 12 月 3 日に付与された 200 ポイントは、3 週間後の 2002 年 12 月 24 日にその 20% の 40 ポイントが失効となる ($200 \text{ ポイント} \times 0.2 = 40 \text{ ポイント}$)。2002 年 12 月 7 日に付与された 500 ポイントは、3 週間後の 2002 年 12 月 28 日にその 20% の 100 ポイントが失効となる ($500 \text{ ポイント} \times 0.2 = 100 \text{ ポイント}$)。その他の処理については実施の形態 1 と同様におこなうことができる。

【0105】

また、本発明の実施の形態では、還元するポイントを還元得点に応じて算出することとしたが、本発明はこれに限定されるものではなく、抽選で当選した顧客に所定の割合で配分するようにしてもよい。あるいは、還元得点に応じて算出する方法と抽選による方法を還元日毎に変更しておこなってもよい。また、その他の方法を用いて還元するポイントを算出してもよい。

【0106】

また、本発明の実施の形態では、所定の期間内に取引がなかった場合に、顧客のポイントの所定の割合を失効させることとしたが、本発明はこれに限定されるものではなく、所定の期間内における取引の金額が所定の金額に達しなかった場合に、顧客の持つポイントを所定の割合で失効させることとしてもよい。さらにこの場合、ポイントを失効させる割合は、所定の期間内における取引の金額に応じて変更することとしてもよい。また、その他の方法を用いてポイントを失効させることとしてもよい。

【0107】

さらに、本発明の実施の形態では、還元得点を最新取引日から次の取引日までの経過期間に応じて算出し、顧客に付与することとしたが、本発明はこれに限定されるものではなく、所定の期間内の取引金額に応じて還元得点を算出し、顧客に付与してもよい。また、最新取引日からの経過期間および取引金額の両方を加味して還元得点を算出してもよい。また、一回の取引に対し、一定の還元得点を付与することもできる。さらには、その他の方法を用いて還元得点を算出し、顧

客に付与することとしてもよい。

【0108】

また、本発明の実施の形態では、ポイントを最新取引日から次の取引日までの経過期間に応じて算出し、顧客に付与することとしたが、本発明はこれに限定されるものではなく、所定の期間内の取引金額に応じてポイントを算出し、顧客に付与してもよい。また、失効したポイント以外でも、商品の販売店が一定のポイントを供出し、さらに販売促進を図ることとしてもよい。また、その他の方法を用いてポイントを算出し、顧客に付与することとしてもよい。

【0109】

さらに、本発明の実施の形態では、顧客に付与するポイントおよび還元得点の算出をポイント管理装置13でおこなうこととしたが、本発明はこれに限定されるものではなく、販売店端末装置10a～10bでおこなうこととしてもよい。この場合、販売店端末装置10a～10bは、顧客に付与するポイントおよび還元得点を算出する毎に、その情報をポイント管理装置13に送信し、ポイント管理装置13は、顧客ポイント管理テーブル133c内の該当するデータを更新する処理をおこなう。

【0110】

また、本発明の実施の形態において説明した各処理のうち、自動的におこなわれるものとして説明した処理の全部または一部を手動でおこなうこともでき、あるいは、手動でおこなわれるものとして説明した処理の全部または一部を公知の方法で自動的におこなうこともできる。このほか、上記文書中や図面中で示した処理手順、制御手順、具体的名称、各種のデータやパラメータを含む情報については、特記する場合を除いて任意に変更することができる。

【0111】

また、図面中で示された各装置の各構成要素は機能概念的なものであり、必ずしも物理的に図示したように構成されていることを必要としない。すなわち、各装置の分散・統合の具体的形態は図面中のものに限られず、その全部または一部を、各種の負荷や使用状況などに応じて、任意の単位で機能的または物理的に分散・統合して構成することができる。さらに、各装置においておこなわれる各処

理機能は、その全部または任意の一部が、C P U および当該 C P U で解析実行されるプログラムにて実現され、あるいは、ワイヤードロジックによるハードウェアとして実現され得る。

【 0 1 1 2 】

（付記 1）取引の購買金額に対して顧客に提供されるポイントを管理し、所定の期間内に使用されなかった該ポイントを失効させるポイント管理方法であって、

失効した各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出する総失効ポイント算出工程と、

前記総失効ポイント算出工程により算出された総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元するポイント還元工程と、

を含んだことを特徴とするポイント管理方法。

【 0 1 1 3 】

（付記 2）前記ポイント還元工程は、あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて前記総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することを特徴とする付記 1 に記載のポイント管理方法。

【 0 1 1 4 】

（付記 3）前記ポイント還元工程は、あらかじめ記憶した取引日から次の取引日までの経過日数に応じて各顧客に得点を付与し、全顧客の総得点に対する各顧客に付与された前記得点の割合を前記総失効ポイントに乗ずることにより各顧客に分配するポイントを算出し、算出された該ポイントを各顧客に還元することを特徴とする付記 2 に記載のポイント管理方法。

【 0 1 1 5 】

（付記 4）あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて所定の期間内に使用されなかった前記ポイントを失効させるポイント失効工程をさらに含み、前記総失効ポイント算出工程は、前記ポイント失効工程により失効された各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出することを特徴とする付記 2 または 3 に記載のポイント管理方法。

【 0 1 1 6 】

（付記 5）前記ポイント失効工程は、所定の期間内に前記顧客との取引がなかった場合に所定の期間内に使用されなかった前記ポイントを失効させることを特徴とする付記 4 に記載のポイント管理方法。

【0 1 1 7】

（付記 6）前記総失効ポイント算出工程により算出された総失効ポイントの蓄積状況に係る情報を少なくとも出力するポイント情報出力工程をさらに含んだことを特徴とする付記 1 ～ 5 のいずれか 1 つに記載のポイント管理方法。

【0 1 1 8】

（付記 7）前記ポイント情報出力工程は、前記総失効ポイントの蓄積状況に係る情報に基づいて顧客に還元されるポイントの予測をおこない、予測されたポイントに係る情報をさらに出力することを特徴とする付記 6 に記載のポイント管理方法。

【0 1 1 9】

（付記 8）前記ポイント情報出力工程は、前記総失効ポイントの所定の期間毎の推移に係る情報をさらに出力することを特徴とする付記 6 または 7 に記載のポイント管理方法。

【0 1 2 0】

（付記 9）取引の購買金額に対して顧客に提供されるポイントを管理し、所定の期間内に使用されなかった該ポイントを失効させるポイント管理装置であって、失効した各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出する総失効ポイント算出手段と、

前記総失効ポイント算出手段により算出された総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元するポイント還元手段と、

を備えたことを特徴とするポイント管理装置。

【0 1 2 1】

（付記 1 0）各顧客の取引実績を記憶する取引実績記憶手段をさらに備え、前記ポイント還元手段は、前記取引実績記憶手段により記憶された各顧客の取引実績に応じて前記総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出され

たポイントを各顧客に還元することを特徴とする付記 9 に記載のポイント管理装置。

【0122】

(付記 11) 前記ポイント還元手段は、前記取引実績記憶手段により記憶された取引日から次の取引日までの経過日数に応じて各顧客に得点を付与し、全顧客の総得点に対する各顧客に付与された前記得点の割合を前記総失効ポイントに乗ずることにより各顧客に分配するポイントを算出し、算出された該ポイントを各顧客に還元することを特徴とする付記 10 に記載のポイント管理装置。

【0123】

(付記 12) 前記取引実績記憶手段により記憶された各顧客の取引実績に応じて所定の期間内に使用されなかった前記ポイントを失効させるポイント失効手段をさらに備え、前記総失効ポイント算出手段は、前記ポイント失効手段により失効された各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出することを特徴とする付記 10 または 11 に記載のポイント管理装置。

【0124】

(付記 13) 前記ポイント失効手段は、所定の期間内に前記顧客との取引がなかった場合に所定の期間内に使用されなかった前記ポイントを失効させることを特徴とする付記 12 に記載のポイント管理装置。

【0125】

(付記 14) 前記総失効ポイント算出手段により算出された総失効ポイントの蓄積状況に係る情報を少なくとも出力するポイント情報出力手段をさらに備えたことを特徴とする付記 9 ～ 13 のいずれか 1 つに記載のポイント管理装置。

【0126】

(付記 15) 前記ポイント情報出力手段は、前記総失効ポイントの蓄積状況に係る情報に基づいて顧客に還元されるポイントの予測をおこない、予測されたポイントに係る情報をさらに出力することを特徴とする付記 14 に記載のポイント管理装置。

【0127】

(付記 16) 前記ポイント情報出力手段は、前記総失効ポイントの所定の期間毎

の推移に係る情報をさらに出力することを特徴とする付記 14 または 15 に記載のポイント管理装置。

【0128】

(付記 17) 取引の購買金額に対して顧客に提供されるポイントを管理し、所定の期間内に使用されなかった該ポイントを失効させるポイント管理方法をコンピュータに実行させるプログラムであって、

失効した各顧客の前記ポイントの積算値を総失効ポイントとして算出する総失効ポイント算出工程と、

前記総失効ポイント算出工程により算出された総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元するポイント還元工程と、

をコンピュータに実行させるプログラム。

【0129】

【発明の効果】

以上説明したように、本発明によれば、失効した各顧客のポイントの積算値を総失効ポイントとして算出し、算出された総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することとしたので、ポイントが失効した場合でも、各顧客に失効したポイントを還元することにより、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進を効果的におこなうことができるという効果を奏する。

【0130】

また、本発明によれば、あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて総失効ポイントから各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することとしたので、取引実績の多い顧客により多くポイントを配分することができ、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができるという効果を奏する。

【0131】

また、本発明によれば、あらかじめ記憶した取引日から次の取引日までの経過日数に応じて各顧客に得点を付与し、全顧客の総得点に対する各顧客に付与され

た得点の割合を総失効ポイントに乗ずることにより各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元することとしたので、取引実績の多い顧客により多くポイントを配分することを効率的におこなうことができ、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができるという効果を奏する。

【0132】

また、本発明によれば、あらかじめ記憶した各顧客の取引実績に応じて所定の期間内に使用されなかったポイントを失効させるポイント失効工程をさらに含み、失効された各顧客のポイントの積算値を総失効ポイントとして算出することとしたので、取引実績の多い顧客からはより少なく失効させることにより、顧客の販売店への定着化を促し、商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができるという効果を奏する。

【0133】

また、本発明によれば、所定の期間内に顧客との取引がなかった場合に所定の期間内に使用されなかったポイントを失効させることとしたので、取引実績の少ない顧客からポイントを失効させることにより、取引実績の少ない顧客に対して購買を積極的におこなうように促し、商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができるという効果を奏する。

【0134】

また、本発明によれば、総失効ポイントの蓄積状況に係る情報を少なくとも出力することとしたので、顧客は総失効ポイントの蓄積状況を確認することができ、顧客はより多くのポイントの分配を受けるために購買を積極的におこなうようになるので、商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができるという効果を奏する。

【0135】

また、本発明によれば、総失効ポイントの蓄積状況に係る情報に基づいて顧客に還元されるポイントの予測をおこない、予測されたポイントに係る情報をさらに出力することとしたので、顧客は還元されるポイントの予測結果を確認ことができ、予測された還元されるポイントが少ない場合には、より多くのポイン

トの分配を受けるために購買を積極的におこなうようになるので、商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができるという効果を奏する。

【0136】

また、本発明によれば、総失効ポイントの所定の期間毎の推移に係る情報をさらに出力することとしたので、顧客は還元されるポイントの算出に用いられる総失効ポイントを予測することができ、予測された総失効ポイントが多い場合にはより多くの分配を受けようとして購買を積極的におこなうようになるので、商品の販売促進をさらに効果的におこなうことができるという効果を奏する。

【図面の簡単な説明】

【図1】

本実施の形態1におけるポイント管理装置の構成を示す機能ブロック図である。

【図2】

図1に示した設定管理テーブル内のポイント失効設定テーブルの一例を示す図である。

【図3】

図1に示した設定管理テーブル内の還元得点設定テーブルの一例を示す図である。

【図4】

図1に示した設定管理テーブル内のポイント付与設定テーブルの一例を示す図である。

【図5】

図1に示した設定管理テーブル内の還元日設定テーブルの一例を示す図である。

【図6】

図1に示した顧客ポイント管理テーブルの一例を示す図である。

【図7】

本実施の形態1におけるポイント還元処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 8】

図 1 に示したポイント管理部およびポイント還元部による商品販売時のポイント更新処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 9】

図 1 に示したポイント失効処理部および総失効ポイント算出部による総失効ポイントの算出処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 1 0】

図 1 に示したポイント還元部によるポイント還元処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 1 1】

図 1 に示したポイント情報出力部によるポイント情報の出力処理の処理手順を示すフローチャートである。

【図 1 2】

図 1 に示した総失効ポイントデータのデータ構造の一例を示す図である。

【図 1 3】

本実施の形態 2 に係るコンピュータシステムの構成を示すシステム構成図である。

【図 1 4】

図 1 3 に示したコンピュータシステムにおける本体部の構成を示すブロック図である。

【図 1 5】

図 6 に示した顧客ポイント管理テーブルにおいてポイントを取引別に管理する場合の一例を示す図である。

【符号の説明】

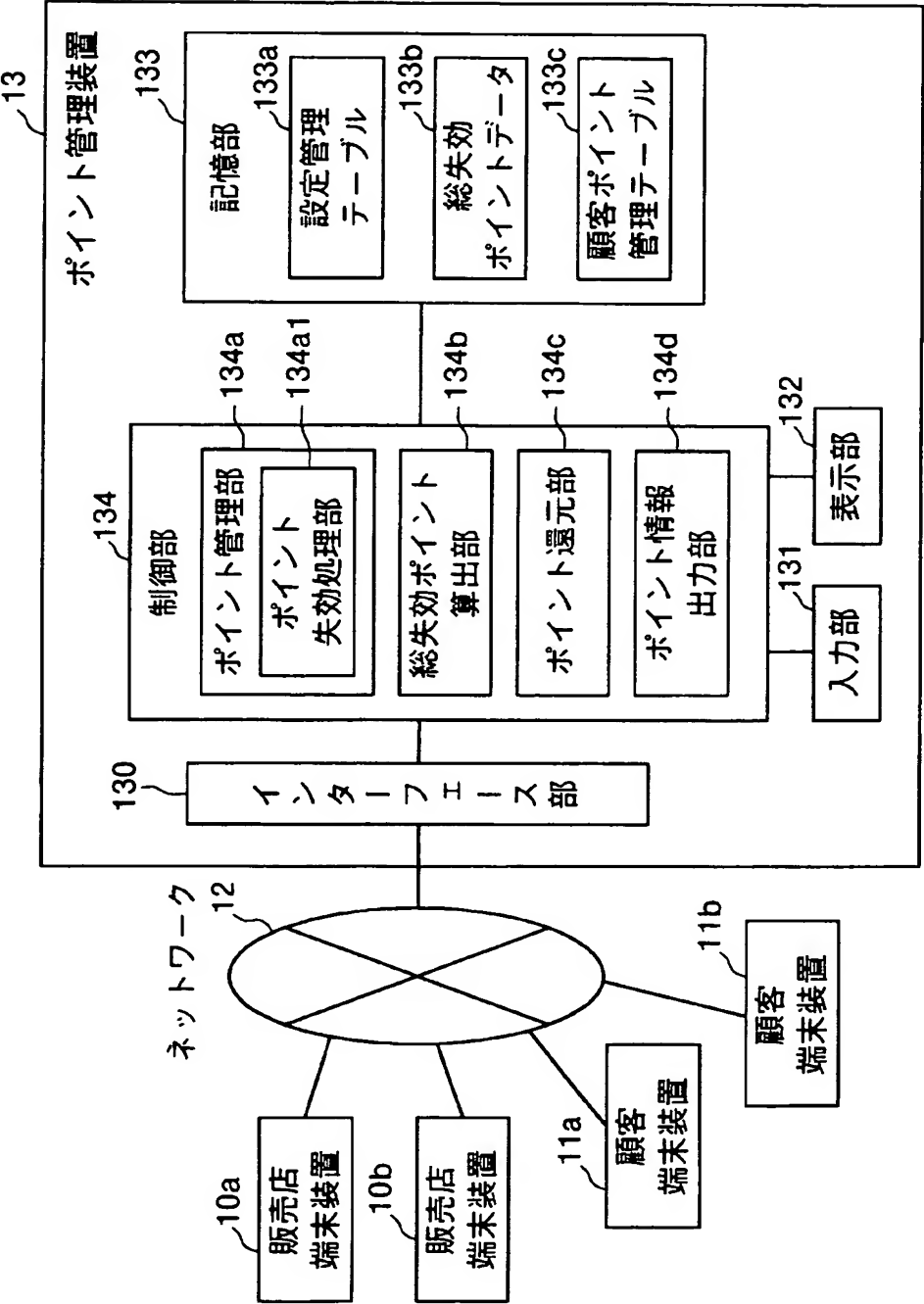
- 1 0 a ～ 1 0 b 販売店端末装置
- 1 1 a ～ 1 1 b 顧客端末装置
- 1 2 ネットワーク
- 1 3 ポイント管理装置
- 1 3 0 インターフェース部

- 1 3 1 入力部
- 1 3 2 表示部
- 1 3 3 記憶部
 - 1 3 3 a 設定管理テーブル
 - 1 3 3 b 総失効ポイントデータ
 - 1 3 3 c 顧客ポイント管理テーブル
- 1 3 4 制御部
 - 1 3 4 a ポイント管理部
 - 1 3 4 a 1 ポイント失効処理部
 - 1 3 4 b 総失効ポイント算出部
 - 1 3 4 c ポイント還元部
 - 1 3 4 d ポイント情報出力部

【書類名】 図面

【図 1】

本実施の形態 1 におけるポイント管理装置の構成を示す機能ブロック図



【図 2】

図 1 に示した設定管理テーブル内の
ポイント失効設定テーブルの一例を示す図

| 失効期間 | 失効割合 | 有効フラグ |
|------|------|-------|
| 3 週間 | 20% | 1 |
| 6 週間 | 40% | 0 |
| ... | ... | ... |

【図 3】

図 1 に示した設定管理テーブル内の
還元得点設定テーブルの一例を示す図

| 還元期間 | 還元得点割合 | 有効フラグ |
|------------------|--------|-------|
| 1 週間未満 | 30% | 1 |
| 1 週間以上 2 週間未満 | 10% | |
| 2 週間以上 | 0% | |
| 3 週間未満 | 10% | |
| 3 週間以上 6 週間未満 | 5% | 0 |
| 6 週間以上 | 0% | |
| ... | ... | |
| ... | ... | ... |
| ... | ... | |



【図 4】

図 1 に示した設定管理テーブル内の
ポイント付与設定テーブルの一例を示す図

| ポイント 付与期間 | ポイント付与 割合 | 有効フラグ |
|------------------|--------------|-------|
| 無期限 | 10% | 1 |
| 1 週間未満 | 20% | 0 |
| 1 週間以上 2 週間未満 | 10% | |
| 2 週間以上 | 5% | |
| ... | ... | ... |
| ... | ... | |
| ... | ... | |



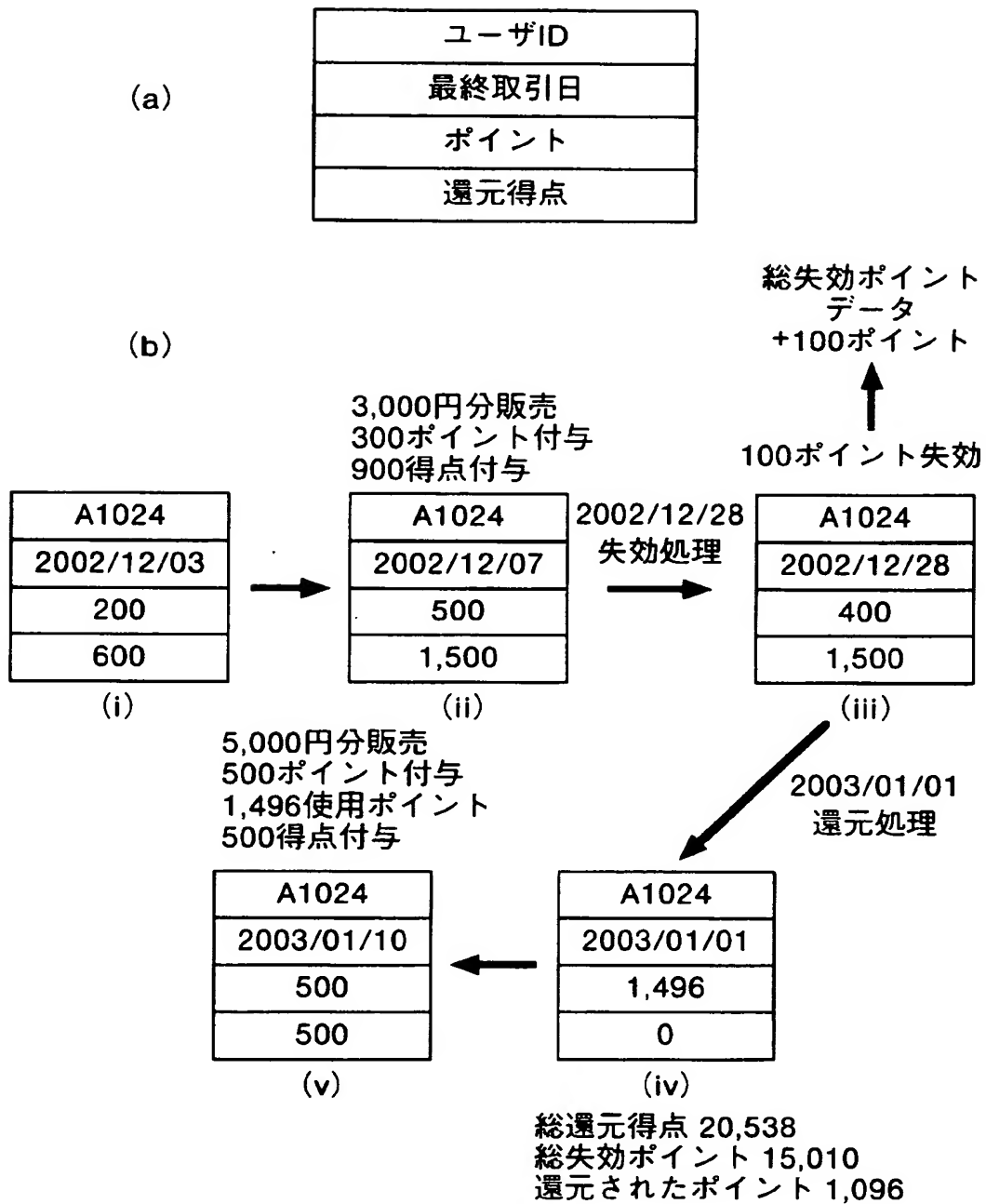
【図 5】

図 1 に示した設定管理テーブル内の
還元日設定テーブルの一例を示す図

| 還元日 |
|------------|
| 2002/11/01 |
| 2002/12/01 |
| 2003/01/01 |
| ... |

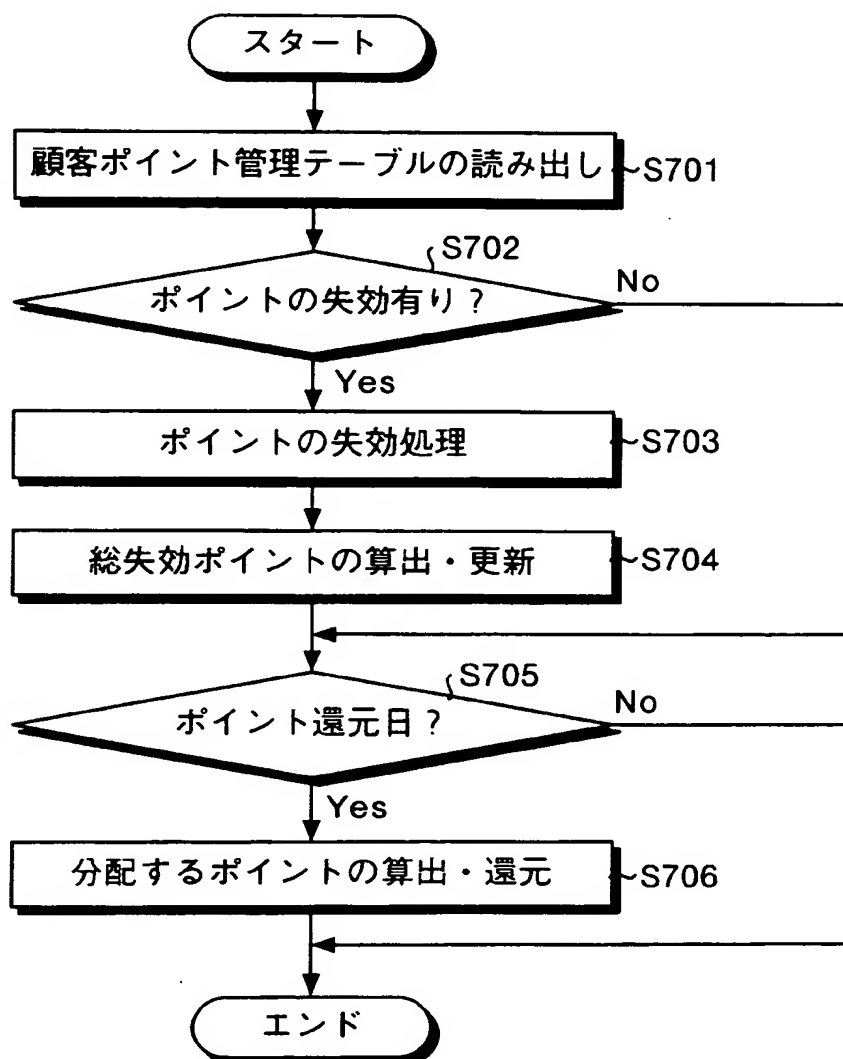
【図 6】

図 1 に示した顧客ポイント管理テーブルの一例を示す図



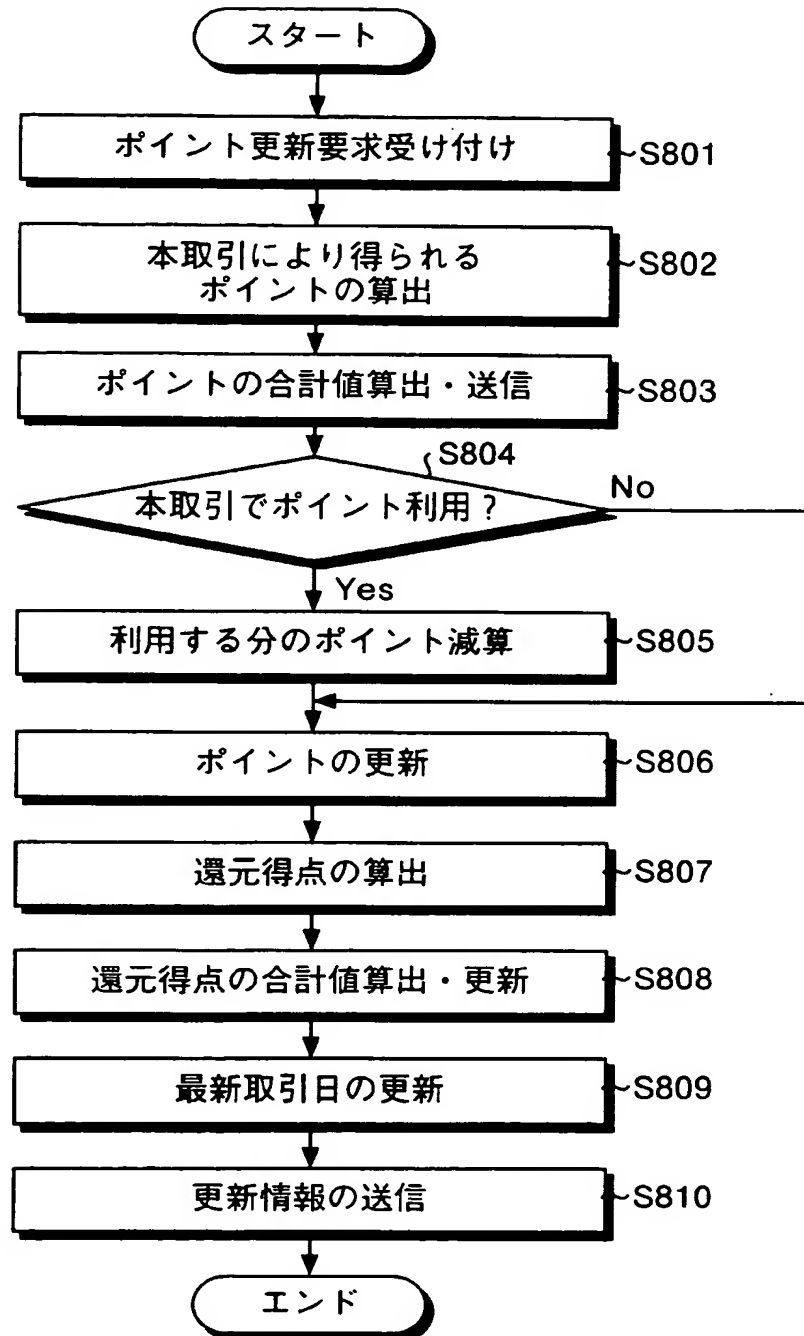
【図 7】

本実施の形態 1 におけるポイント管理処理の処理手順を示す
フローチャート



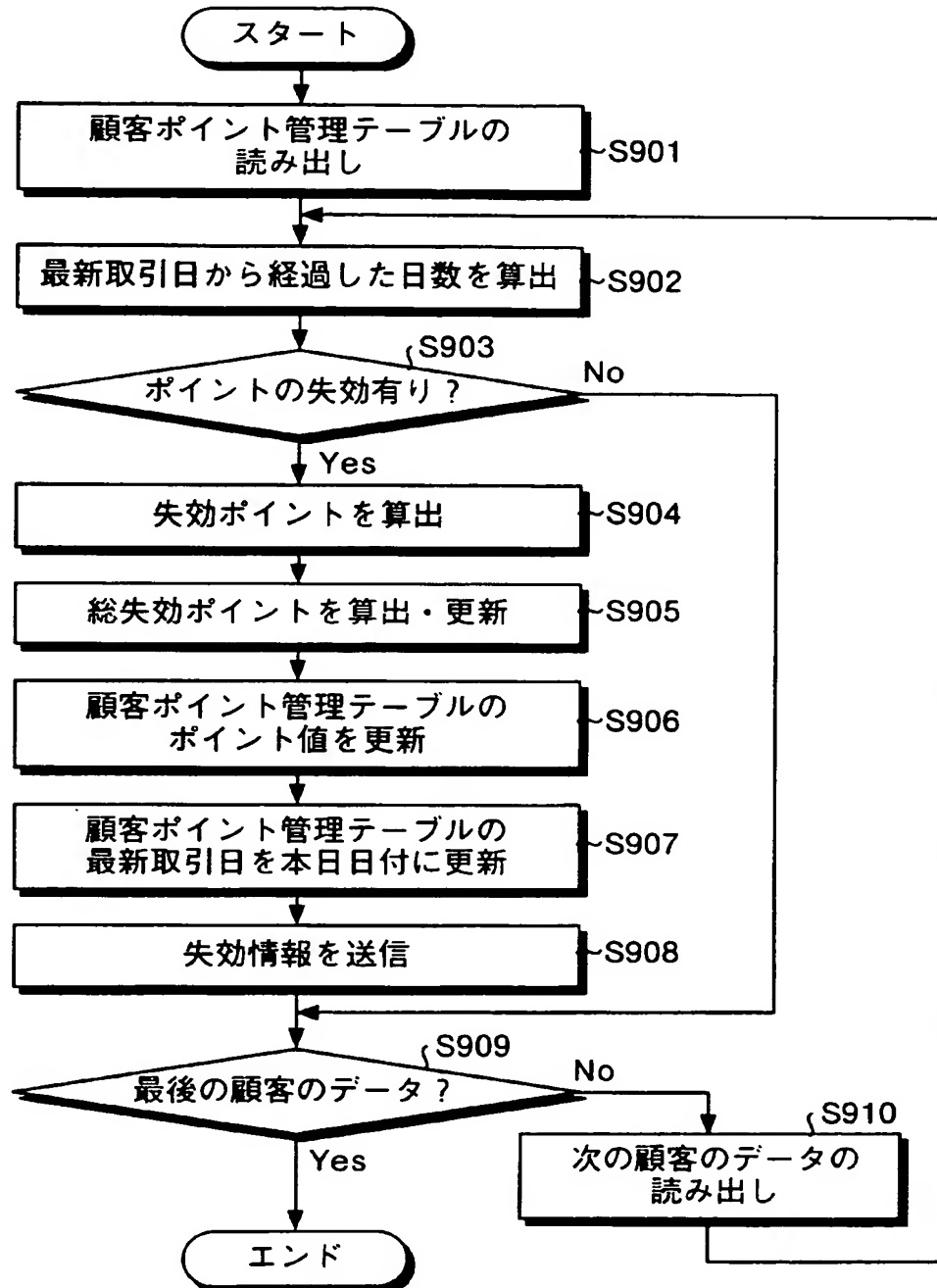
【図 8】

図 1 に示したポイント管理部およびポイント還元部による
商品販売時のポイント更新処理の処理手順を示すフローチャート

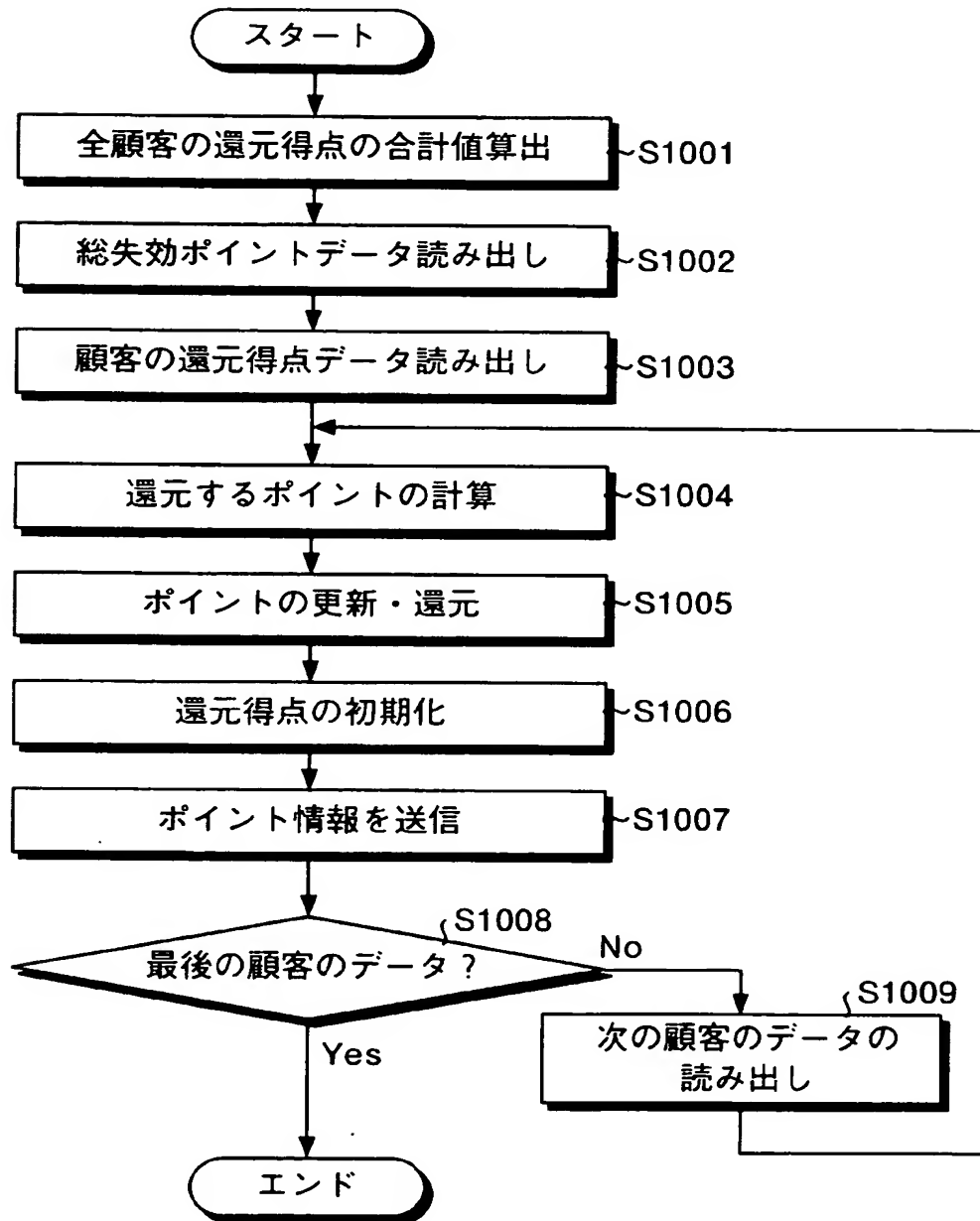


【図 9】

図 1 に示したポイント失効処理部および総失効ポイント算出部による
総失効ポイントの算出処理の処理手順を示すフローチャート

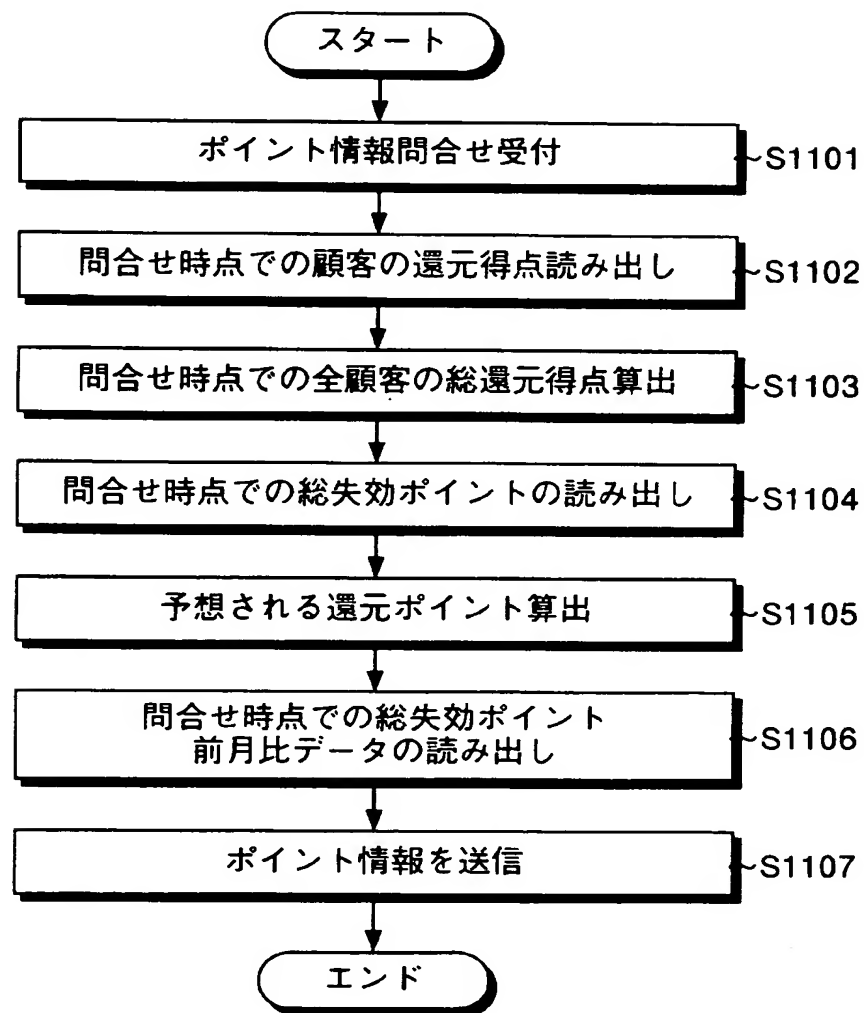


【図10】

図1に示したポイント還元部によるポイント還元処理の
処理手順を示すフローチャート

【図 11】

図 1 に示したポイント情報出力部によるポイント情報の出力処理の
処理手順を示すフローチャート





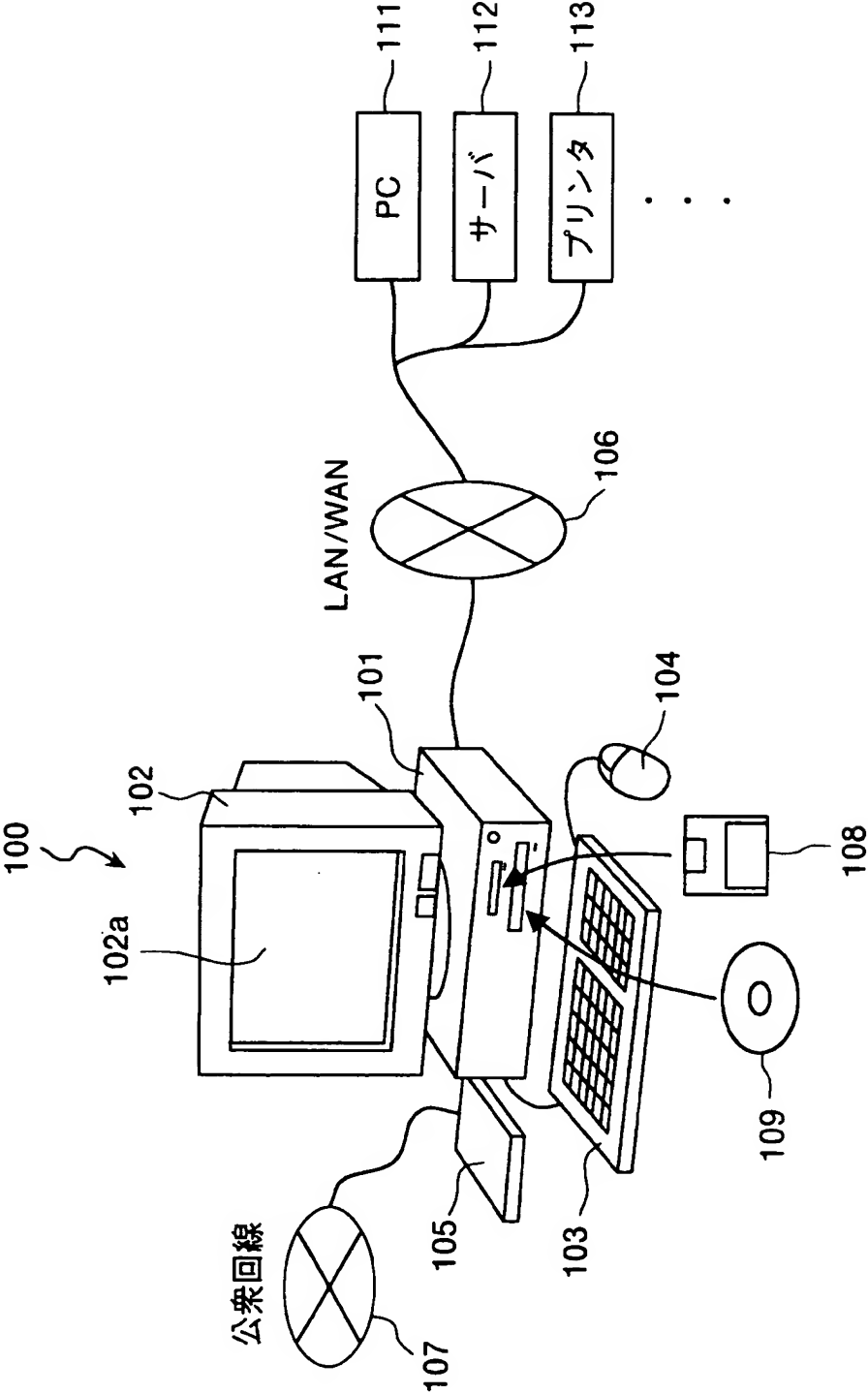
【図 1 2】

図 1 に示した総失効ポイントデータのデータ構造の一例を示す図

| 期間 | 2002/10/01 | 2002/11/01 | 2002/12/01 | 2003/01/01 |
|-------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | ～ 2002/10/31 | ～ 2002/11/31 | ～ 2002/12/31 | ～ 2003/01/31 |
| 総失効 ポイント | 12,100 | 11,305 | 15,010 | 16,370 |
| 前月比 | 1.05 | 0.93 | 1.33 | 1.09 |

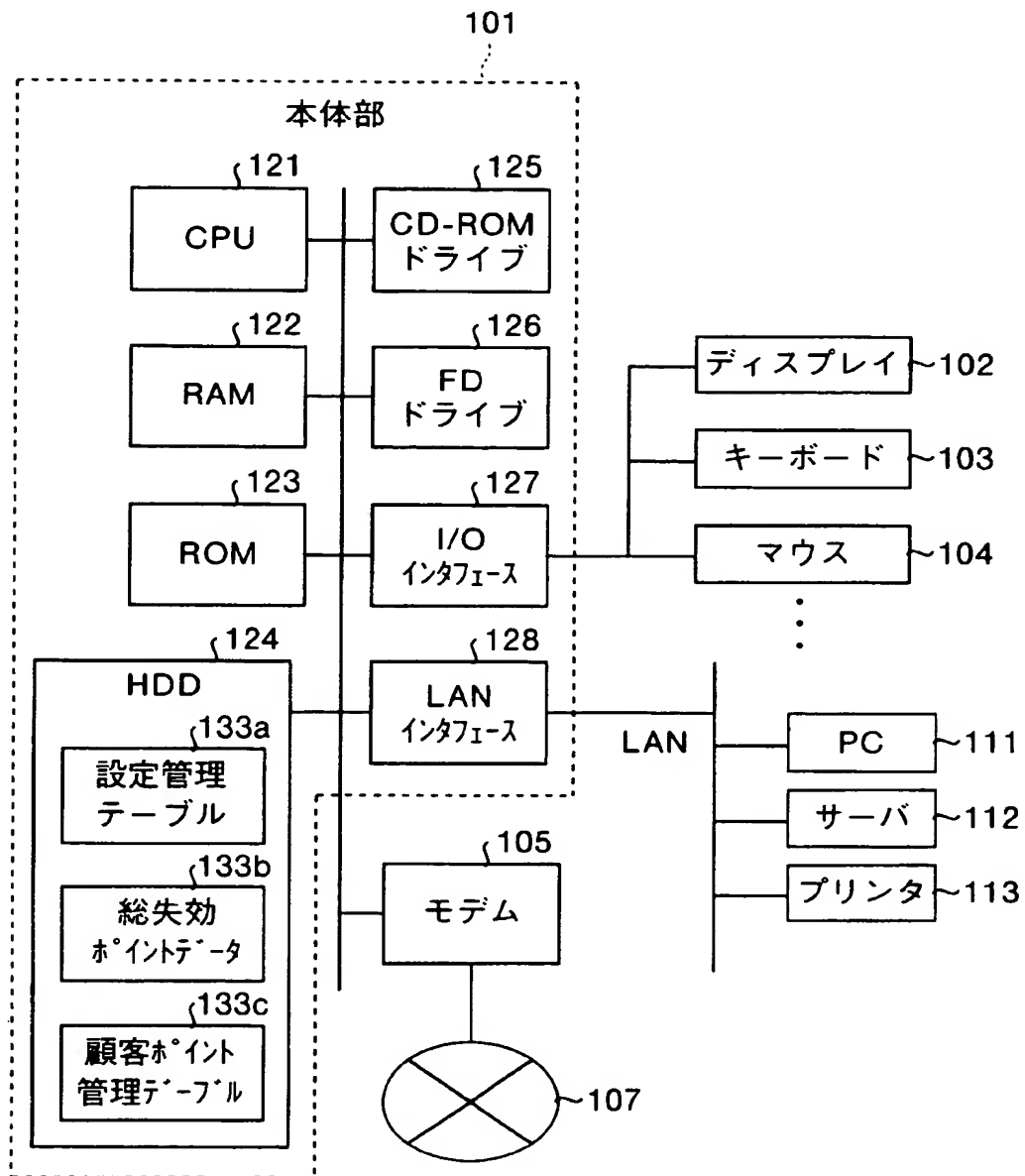
【図 13】

本実施の形態 2 に係るコンピュータシステムの構成を示すシステム構成図



【図 14】

図 13 に示したコンピュータシステムにおける本体部の構成を示すブロック図





【図 15】

図 6 に示した顧客ポイント管理テーブルにおいて
ポイントを取引別に管理する場合の一例を示す図

(a)

| ユーザID | | |
|-------|-------|--------|
| 取引日1 | ポイント1 | ポイント合計 |
| 取引日2 | ポイント2 | |
| 取引日3 | ポイント3 | |
| ... | ... | |
| 還元得点 | | |

(b)

| A1024 | | |
|------------|-----|-----|
| 2002/12/03 | 200 | 561 |
| 2002/12/07 | 500 | |
| 2003/01/10 | 500 | |
| 1500 | | |

【書類名】 要約書

【要約】

【課題】 ポイントが失効した場合でも、顧客の購買意欲を刺激して商品の販売促進を効果的にこなうこと。

【解決手段】 所定の期間内に使用されずに失効した各顧客のポイントの積算値を総失効ポイントとして算出し、前回の取引日から今回の取引日までの経過日数に応じて各顧客に還元得点を付与し、全顧客の総還元得点に対する各顧客に付与された還元得点の割合を総失効ポイントに乗ずることにより各顧客に分配するポイントを算出し、算出されたポイントを各顧客に還元する。

【選択図】 図7



特願 2 0 0 3 - 0 5 4 4 1 1

出 願 人 履 歴 情 報

識別番号

[0 0 0 0 0 5 2 2 3]

1. 変更年月日

1 9 9 6 年 3 月 2 6 日

[変更理由]

住所変更

住 所

神奈川県川崎市中原区上小田中 4 丁目 1 番 1 号

氏 名

富士通株式会社